

INVESTISSEMENT DANS LE VIN

Trois solutions pour gérer une cave comme un portefeuille boursier

» Ces dernières années, plusieurs offres permettant un investissement en direct dans le vin sont apparues sur le marché français

Traditionnellement associé au plaisir, le vin peut également constituer un outil de placement en vue de diversifier son patrimoine de la même manière que les objets d'art. Au-delà des véhicules exploitant la filière viticole comme les groupements fonciers viticoles et quelques rares fonds dont l'accès reste très sélectif - 125.000 euros pour le fonds luxembourgeois Nobles Crus d'Elite Advisers et 250.000 euros pour la Sicav LFP Grands Vignobles de France lancée en septembre dernier -, quelques offres d'investissement dans des caves de grands crus gérées comme des actifs financiers, inspirées de modèles anglais, sont apparues sur le marché français ces trois dernières années.

Un marché porteur au vu des rendements attractifs procurés par les grands crus en raison du décalage entre une production annuelle très limitée et une demande croissante progressivement alimentée par les pays émergents, en particulier la Chine (voir le graphique). « Au cours des 60 dernières années, le rendement des Grands Crus Classés s'est élevé à 15 % par an en moyenne avec une volatilité de l'ordre de 8 %. Sur les quatre prochaines années, nous tablons encore sur une progression de 10 à 15 % par an », commente Ralph Saad, cofondateur de R&S Corp.

Des modèles au profil très différent. Trois acteurs se distinguent : R&S Corp, une société indépendante créée en juin 2009 par des

anciens courtiers en produits dérivés de Fimat, devenue Newedge, Cavissima, un site internet actif depuis janvier 2010, fondé par un entrepreneur, et Patriwine, un site internet opérationnel depuis avril 2011, né de l'association d'un négociant en vin et d'un conseiller en gestion de patrimoine (CGPI) originaire de Bordeaux et amateur de vins.

Ces trois sociétés ont choisi un mode de distribution différent. Cavissima est un site internet d'achat totalement en ligne tandis que R&S Corp a opté pour une commercialisation classique en direct et travaille également avec quelques CGPI en province. De son côté, Patriwine mixe une distribution directe et en ligne.

Grands crus classés. R&S Corp et Patriwine, de manière un peu plus large, se concentrent sur les grands crus classés de Bordeaux dont la référence reste le classement en cinq catégories de grands crus établi en 1855 à la demande de Napoléon III, auxquels s'ajoutent quelques autres grands crus comme Saint-Emilion ou Pomerol. « Nous nous approvisionnons principalement auprès de négociants et courtiers de la Place de Bordeaux organisée comme une Bourse d'échanges », explique Franck Nogues, cofondateur de Patriwine. « Pour les vins rares, nous n'hésitons pas à lever les frontières pour trouver le meilleur prix mais nous restreignons notre périmètre à l'Europe pour nous assurer de la qualité du vin et de sa bonne conversation », ajoute Ralph Saad.

» L'Agefi Actifs revient sur trois d'entre elles à vocation patrimoniale ou plus grand public intégrant différents niveaux de services

De son côté, Cavissima s'est positionné sur une gamme beaucoup plus étendue. « Le site propose 650 références de vins de garde dont un tiers de vins de Bordeaux, les autres provenant principalement de Bourgogne et de la Vallée du Rhône avec des étiquettes plus ou moins connues du public », précise Thierry Goddet, fondateur de Cavissima.

Des formules d'entrée de gamme...

En corollaire de cette large couverture de vins de garde, Cavissima a créé plusieurs formules d'investissement en gestion libre destinées à un large public, dont certaines avec des abonnements de différents montants et un engagement de durée. « 80 % des clients investissent entre 1.000 et 10.000 euros, et les 20 % restants jusqu'à 500.000 euros », indique Thierry Goddet. R&S Corp propose également une offre « création libre », mais principalement pour s'aligner sur la concurrence. En pratique, la société recommande un investissement initial minimum de 10.000 euros pour constituer une cave, le seuil minimum pour accéder à la première cave type (Patricave 10) et aux mandats personnalisés de Patriwine.

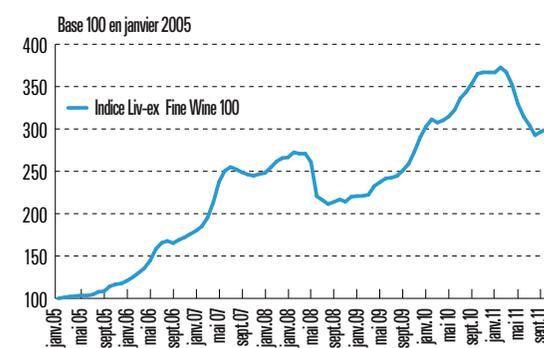
... à des offres haut de gamme. Patriwine propose également trois autres caves types avec

des seuils d'investissement allant jusqu'à 100.000 euros, mais elle peut gérer des mandats personnalisés s'élevant bien au-delà. « Nous venons de constituer une cave de un million d'euros pour un client français en faisant une verticale, c'est-à-dire en investissant sur une même référence avec différents millésimes », se félicite Franck Nogues.

R&S Corp place le curseur plus haut pour son offre de mandats sur mesure (création pilotée) accessible à partir de 50.000 euros. Le fondateur de Cavissima se prépare également à lancer à une offre similaire. « Une nouvelle société dotée du statut CIF (conseiller en investissements financiers, Ndlr), filiale de Cavissima, devrait être créée d'ici au mois d'avril pour proposer des mandats personnalisés accessibles dès 30.000 euros », confie Thierry Goddet.

Services. Le niveau des services inclus dans les différentes offres varie en fonction de la cible de clientèle. Les formules en gestion libre se limitent généralement à l'achat et au stockage des vins dans des entrepôts spécialisés. Cavissima et Patriwine mettent également à la disposition des clients un lo-

UNE TENDANCE TRÈS HAUSSIÈRE



Source : Liv-ex
Principale référence du marché du vin, l'indice Liv-ex Fine Wine 100 représente les 100 vins les plus cotés. Composé à plus de 95 % de vins bordelais, il est calculé à partir des prix moyens évalués en livres sterling lesquels sont pondérés pour tenir compte du niveau de production initial et du phénomène de rareté évoluant avec les années.

giel de gestion de cave en ligne. Ces offres prennent fin avec la livraison des vins et les clients ont la possibilité de revendre leur cave dans le marché par l'intermédiaire du réseau des prestataires. « En cas d'urgence, Patriwine peut racheter la cave d'un client », précise Franck Nogues.

Chez R&S Corp, la formule « création pilotée » inclut tous les services de l'achat à la revente - souvent réalisée auprès d'importateurs européens ou internationaux qui achètent de grandes quantités - et s'adapte aux besoins et contraintes des clients. « Un client souhaitant un revenu complémentaire nous a demandé le versement annuel du montant des plus-values à partir de la troisième année, une option que nous pouvons proposer à partir de 150.000 euros d'investissement », illustre Ralph Saad.

Frais. La structure de frais reflète le positionnement des différentes offres en termes de clientèle. Les formules en gestion libre sont principalement distribuées sur internet sans droits d'entrée mais incluent une marge pour les intermédiaires qui reste opaque. Les seuls frais visibles sont relatifs au coût du stockage, de l'assurance et, lorsque la revente passe par leur réseau, les prestataires prélèvent une commission de l'ordre de 12 % sur le montant de la cession ou des frais de surperformance de 15 % concernant Cavissima. En revanche, pour son offre « création pilotée », R&S a adopté une structure de frais similaire à un fonds avec des droits d'entrée, des frais de gestion, comprenant le stockage et l'assurance, et une commission de surperformance. « Cette structure de frais reflète mieux les prix du marché car elle n'intègre pas de commission supplémentaire sur les achats », souligne Ralph Saad. La nouvelle offre de mandats personnalisés haut de gamme de Cavissima utilisera une structure de frais semblable. **a**

DES OFFRES DÉCLINÉES EN PLUSIEURS FORMULES POUR S'ADAPTER À DIFFÉRENTES CLIENTÈLES

| | Cavissima | | R&S Corp. | | Patriwine |
|----------------------------------|--|--|---|--|---|
| | Offre tout public | Offre haut de gamme (à venir) | Création libre | Création pilotée | Offre patrimoniale |
| Types de vins | Vins de garde de Bordeaux, Bourgogne, Vallée du Rhône et autres régions (650 références) | | Grands crus classés de Bordeaux (70 références) | | Grands crus classés de Bordeaux (100 références) |
| Montant minimum d'investissement | - 4 formules avec un abonnement sur 12 mois (à partir de 75, 125, 150 ou 250 euros/mois) - 3 formules sans engagement de durée (« Liberté » avec paiement à l'acte, « Premium » à partir de 50 euros/mois et « Sésame » à partir de 400 euros/mois) | Mandats personnalisés à partir de 30.000 euros | Pas de minimum mais 10.000 euros conseillés | - Profil sécurisé : 10.000 euros - Profil diversifié : 30.000 à 50.000 euros - Profil dynamique : 50.000 euros | Mandats personnalisés à partir de 10.000 euros 4 caves types : - Patricave 10 (10.000 euros) - Patricave 25 (25.000 euros) - Patricave 50 (50.000 euros) - Patricave 100 (100.000 euros) |
| Droits d'entrée | 0 % | 0 % | 0 % | Jusqu'à 5 % de l'enveloppe globale initiale | 0 % |
| Frais de stockage | - 10 centimes d'euros/bouteille/mois - 15 centimes d'euros/magnum/mois (dont assurance à la valeur de remplacement) | Intégrés aux frais de gestion | NC | Intégrés aux frais de gestion | 18 euros TTC / caisse(1) / an + 0,4 % du capital assuré à la valeur de place au 1 ^{er} janvier de chaque année |
| Frais de gestion | 0 % | 2 % à 3 % incluant le stockage et l'assurance | 0 % | 1,5 % à 3,5 % par an en fonction du nombre de bouteilles stockées et de la prime d'assurance | 0 % |
| Frais à la revente | 15 % de la surperformance | 15 % de la surperformance | 12 % du montant de la revente | 20 % de la surperformance | - Sur le marché : 0 % au-delà de 12 mois de détention (12 % du montant de la revente en deçà) - Rachat par Patriwine : 12 % montant de la revente |

SOURCE : L'AGEFI ACTIFS

(1) 1 caisse = 12 bouteilles